

意見交換会におけるご提言、ご意見について

平成 20 年 7 月 15 日の P F I 推進委員会でとりまとめた「P F I 事業契約に際しての基本的考え方とその解説（案）」及び「P F I 事業契約との関連における業務要求水準書の基本的考え方（案）」について、平成 20 年 7 月～9 月にかけて全国 5 ヶ所（仙台、東京、名古屋、大阪、福岡）で意見交換会を実施した。

開催場所、日時：東京会場 ：平成 20 年 7 月 28 日（月）
 福岡会場 ：平成 20 年 8 月 25 日（月）
 仙台会場 ：平成 20 年 9 月 3 日（水）
 名古屋会場：平成 20 年 9 月 9 日（火）
 大阪会場 ：平成 20 年 9 月 10 日（水）

意見数：104 件

意見内容

・「P F I 事業契約に際しての基本的考え方とその解説（案）」	41 件
（内訳）	
状況の変化に対応した柔軟なサービス内容・サービス対価の変更	4 件
物価スライド	17 件
任意解除	2 件
紛争解決	2 件
法令変更	0 件
モニタリング・支払メカニズム	14 件
その他	2 件
・「P F I 事業契約との関連における業務要求水準書の基本的考え方（案）」	19 件
・その他	44 件

意見交換会におけるご提案、ご意見

	職業	分類	分類	御意見
1	事業者	標準契約	サービス内容・対価の変更	昨今の問題は、事業契約が非常に硬直的であるというのが根本的な原因。要求水準を変更せざるを得ない状況が生じた場面でも、市民、議会、本省、会計検査院への説明ができるか、できないかと考え、無理やり入札金額の中におさめている。どうしても変わらざるを得ないものについては、金額的な増減も含めて事業契約の変更ができやすい仕組みを是非作っていただきたい。
2	事業者	標準契約	サービス内容・対価の変更	利用者の増加についてサービス対価を連動させるという話があったが、管理者側の方で議会の方によく説明していただいているのであれば、民間側としては対応しやすいという形になってきて、インセンティブは非常に働くのではないかと思う。
3	公共	標準契約	サービス内容・対価の変更	長期の債務負担行為を組むことになるが、その間に消費税率の変更、金利の変更など出てくると思う。その点については確約書として、契約書とは別で毎年金額を決めて支払うことになると思う。また、リスク負担で単品スライドなりを盛り込んで支払うことにもなると思う。その総額については一番最初に議会承認をもらった債務負担行為の額全体を超えないという方法でやるということではできるものなのか。
4	コンサルタント	標準契約	サービス内容・対価の変更	利用料収入に基づく調整について、かつて入場料の設定が安い施設のハコモノの事業で、入場者数が増えると、清掃の数が増え、実際に自治体の収入として増える入場料の収入より、管理費用の増加の方が多くなってしまおうということも想定されるものがあった。自治体としては、収入増以上になかなか増やせず、民間事業者としては、実際にかかる費用なので必要不可欠だと言いつつ、すぐに決められるられなかったことがあった。こういうケースもあると思うので、検討してほしい。
5	事業者	標準契約	物価スライド	物価高騰リスクについて単品スライドに関する記述はあるが、全体スライドに関する記述はない。PFI事業は入札から建設の着工期間が非常に長く、急激な物価上昇が起きたときには、設計の載量の中では、上昇分を吸収できないのが現状。全体スライドを適用しないと事業としては成り立たないため、全体スライドについても盛り込むべき。
6	事業者	標準契約	物価スライド	PFIの場合、提案してから事業契約、設計、建設まで相当月数がかかる。物価スライドの開始時のベースは本来提案段階であるべきだが、実際の単品スライドも全体スライドも提案後、設計後がベースになる。この点において、今の単品スライドも全体スライドもPFIになじまない。明確な仕組みが必要。
7	事業者	標準契約	物価スライド	契約の中に単品スライドやスーパーインフレに対する条項を入れたとしても、「そもそも物価上昇は事業者側の負担が原則であり、実質的には適用されるものではない」という認識を発注者が持っているケースがある。きちんと公共工事約款に基づく単品スライドと契約書に明記されるべき。
8	事業者	標準契約	物価スライド	単品スライドを適用する際、一般の公共事業とPFIは全く違う。一般の公共事業の場合は、設計後に入札するので工事期間中に物価が上昇した場合でもそれほどタイムラグがなく適用できるが、PFIの場合、入札後にさらに設計が終わってから適用されるので、タイムラグがある。
9	事業者	標準契約	物価スライド	建設費が追加変更になった場合やスライド条項が適用になり金額についての協議を行う際、「協議を開始してから60日を過ぎて協議、金額の折り合いができない場合は国の指示に従うこと」という片務契約の条項が入っているケースがある。この辺の契約の在り方についてどうにかしてほしい。
10	事業者	標準契約	物価スライド	現行の財務省発注、防衛省発注の要求水準書、事業契約書には全体スライド条項が入っているが、今回提示された考え方には入っておらず、民間建設企業に不利な方向の契約案が提示されているという状況になっている。そもそも、全体スライド条項が適用されない小規模かつ短工期の案件を救済するためにできたのが単品スライドなので、単品スライドしか導入しないというのは理屈としておかしい。
11	事業者	標準契約	物価スライド	ある事業のインフレ条項を見ると、「建設期間中に物価が上昇した分」という記載になっている。この場合、入札時から建設期間に入るまでの2年間の物価上昇は民間のリスクになる。そしてこれは設計の載量で解決できる問題ではない。例えば物価上昇に相当する分を、要求水準を変更して設計期間で吸収できるような条項を設けてもらうことはできないのか。また、入札の段階での設定単価というものが当然公共にある。その単価をベースに物価上昇分を見ていただきたい。
12	事業者	標準契約	物価スライド	物価上昇のスライド条項を是非採用していただきたい。この「基本的考え方」の中では、スーパーインフレと単品スライドについては語られてはいるが、いわゆる全体スライドについての考えが抜けている。事業費全体ではなくて、整備費そのものでも良いので、全体スライドの考え方を是非組み込んでいただきたい。少なくとも公共工事約款第24条、第25条第1項から8項くらいまでは全部盛り込んでほしい。
13	事業者	標準契約	物価スライド	スライド条項等がかかるのは一体いつの時点か不明確。また、スライドにするのか、インデックスにするのか、という問題もある。非常に厳しい価格の中でやっている中で、十分御配慮いただきたい。
14	事業者	標準契約	物価スライド	資料の5ページの単品スライド、物価スライドに大変興味がある。何とかならないものか、また実際にPFIに適用するとすると、着工時点ベースにするか入札時点ベースにするかといった、スライドの基準となる時期が一番問題になってくる。事業者側からとしては、着工時点ではなくて、入札時点を基準に適用していただければと思う。
15	事業者	標準契約	物価スライド	例えば15年間の事業をトータルの試算をすると、運営期間中の物価の高騰についても、かなりのコスト増になってくる。現在のスキームで言えば、当然運営企業が全部負担をせざるを得ないという状況。建設費の高騰に対する対応については検討されているということだが、運営のときの例えば燃料の高騰等への対応についても契約書の標準化の中で対応できるよう明確化してほしい。もしくは、紛争解決の事項の中に対応するべきなのか。
16	公共	標準契約	物価スライド	単品スライド(特に鉄鋼と燃料油について)、スーパーインフレ条項についての記載がされているところであるが、仮に単品スライド条項が適用になったとしても、PFI事業の場合には、いわゆる使用前、使用后での金額の比較ができないという問題点がある。納入時点では数量単価は明らかでも、いわゆる性能発注の中で契約時の数量や積み上げた数字はなく、もともがないということで比較ができない。
17	事業者	標準契約	物価スライド	建設費の高騰に対する対応ということで、単品スライド、スーパーインフレについては、この中で規定があるが、いわゆる全体スライド条項については入っていない。工期が長期にわたって、しかも諸経費が連動するという意味で、ぜひ全体スライドも加えていただきたい。
18	事業者	標準契約	物価スライド	スライド条項の運用に際しましての起算日について、意見がある。起算日は、着工時点ということではなく、ぜひとも入札時点にさかのぼっていただきたい。どんなに小さなPFI案件でも、入札から着工までは、最低でも1年はかかるのが通常。この間の予期できない物価高騰のリスクについては、発注者側にも負担していただきたい。
19	公共	標準契約	物価スライド	単価が物価が上がってきたら、要求水準を甘くして、それで帳尻を合わせをすべきという意見があるが、それはおかしい。そもそも発注者の求めている水準というのは決まっているものである。そして、その決め方は技術仕様で書くのではなく、PFIの場合は、性能で書くことになっている。だから、発注者が知らないようなすべごいものを考えてきて、安く済ませたら民間が得ることができるということがそもそも趣旨のはず。 また、入札時から着工時まで1年あるのは最初からわかっている話。たまたま鋼材とかが上がっているからリスクを負えませんかという話だが、仮にデフレ局面だったらそれがまさに受注者が利益をあげる根源になる。そのチャンスとリスクを含めてPFIというのはそういうものなんだと思う。 ただし、そうはいいっても世の中が全く予期できないめっちゃめっちゃなことになって物が上がったり下がったりして、いくら創意工夫してもできやうがないものについては、スーパーインフレとか単品のように発注者がお金を払うと、そのかわり、スーパーデフレになったら返して欲しいということも当然言わざるを得ない。このようにリスクについては、既に発注者、受注者が適切に分担しているものと考えている。
20	公共	標準契約	物価スライド	入札段階からスライドを見てほしいという意見があるが、そもそも入札段階では設計図書がないので、例えば鋼材は何トンで設計されていたのかとギリギリ聞いたときにはその根拠がない。入札段階でパッチリした図面があって、全部数量を拾って、数量が最初に入れていたお金よりも上がってきたというならまだしも、根拠となるものがない中で、どのように入札時から着工時まで上がったというのをどうやって客観的に見ればいいのかかわからない。

意見交換会におけるご提案、ご意見

	職業	分類	分類	御意見
21	公共	標準契約	物価スライド	物価変動とか金利変動とかで全体の契約金額が変わったときに、他都市では、金額が変わっていても、そのときに、契約変更とかは特段結んでいないという話を聞いたことがある。果たして変更契約を結ばなくてもうまくいくものなのか。
22	事業者	標準契約	紛争解決	維持管理運営に際して、特に公共側と事業者側で要求水準にかかわって、それが内か外かという問題がよく発生する。事業契約の中にある要求水準に関する協議会を設けるため、組織の運営に関する事項等独自につくって案として提示しながら調整しているが、参考にするような資料が一部自治体から出ているものの、国からは全く出ていない。維持管理運営協議会の運営方法、会則の内容、第三者機関の運営方法についての例がないので協議会を運営する段になって非常に困っている。
23	公共	標準契約	紛争解決	紛争解決の手段として第三者的な組織を立ち上げたらどうかということが書かれているが、発注者側の方でこういう機関を立ち上げるというのは現実的に難しいかなと思う。また、仮にある自治体でできて、他のところはできるかどうかかわからないのではないかなと思う。わざわざ紛争調停委員会みたいなもの上げなくても、もうちょっと手軽に使える組織があった方が使い勝手がいいんじゃないか。できれば国の方で第三者的な組織、機関を作って、そこでアドバイスをしてくれるような形にすれば、個々に調停組織を作る手間もかからないし、発注者側にガツンと言ってくれるので、実効性があり、民間事業者も喜ぶのではないかな。
24	公共	標準契約	任意解除	行政からすれば、PFIは15年と20年ぐらいの長期の契約になり、常に金額的なことも含めて議会にさらされる。任意解除、契約解除は最悪の場合であって、やみくもにするべきではないと思うが、議会への説明対応等スムーズな運営をするために、目安として、最高金額の予定とか、もう一度行政に戻した場合にはどれぐらいの金額で試算するかとか、おおむね契約額の20%とか、そういったことを盛り込むようなことはできないのか。
25	事業者	標準契約	任意解除	任意解除について、現実的に起こることはほとんどないだろう。その場合は要求水準の事業契約の変更といった形で対処していくのが現実的。逆に、民間事業者としては、管理者の都合で勝手に解除されたのではたまらないというのが思いとしてある。民間事業者はお金をかけていわゆるプロジェクトファイナンスを組んでやっており、それなりの覚悟がある。この点について発注者の官側の方は、まだまだ御理解されていないのではないかな。
26	公共	標準契約	モニタリング・支払メカニズム	建設モニタリングで、事実上のセルフモニタリング等はやっているが、ちゃんとした報告を今までやっておらず、今、まさに検討しているというところ。「契約に関する基本的考え方」の中に「特に重要な事項」が例示で出ているが、是非こちら辺がもうちょっと具体的になっていると非常に助かる。ただ、重要な事項を大きくすると、いわゆる直接発注の請負工事と同じになってしまうという懸念はあるが。
27	事業者	標準契約	モニタリング・支払メカニズム	事業期間における運営の比重が非常に大きい事業を行う中でペナルティーが科されると非常に大きな負担になる。ユニタリーペイメントを積極活用するというのが、ペナルティーの対象に本当に運営部分が含まれるべきなのかどうかに対して、非常に大きく疑問を感じている。インセンティブ、経済的動機付けとのバランスが問題だが、ユニタリーペイメントを積極的に活用すべきという表現につきまちはいささか疑問が残る。
28	金融機関	標準契約	モニタリング・支払メカニズム	ユニタリーペイメントについて、施設整備費部分を減額の対象に持ってきた場合、通常、施設整備費部分は金融機関のローンの対象になっているので、融資の条件が大きく変わってくる。この場合、バリュウ・フォー・マネーを算定するときの金利水準についても、減額対象になる部分とならない部分とでかなりスプレッドが変わってくる。その結果、実際に金融機関で提示するものと大分乖離が生じると思う。その辺はよく留意いただきたい。
29	事業者	標準契約	モニタリング・支払メカニズム	PFIの哲学にモニタリングがある。事業契約の中にも要求水準の性能確認表とかいろいろなものが出てくるが、どこまでやらなければいけないか位置付けが不明確。しかし、現実のところは、直轄の工事と全く同じような段取り、手続を踏んで検査しており、検査院からは使い勝手、こうあるべきではないかという指摘を受けている。明らかに建築基準法等に抵触して、いわゆる瑕疵的なものについては当然かとは思いますが、協議の上で合意のもとに作り込んでいったものや事業契約書等で規定されていない手続を指導を受けている。そんなに大きなことではないが事業者側で直すこととなる。この意味で、いわゆるSPCの方が事務的なことでかなり負担が出てくるケースがある。またそのとき、行政監視職員の方は何も言ってくれない。PFIにおける要求水準等のモニタリングと国の検査、その力関係の整理をお願いしたい。
30	その他	標準契約	モニタリング・支払メカニズム	モニタリング内容は、そもそもの価格、要求水準のつくり方とマッチングしていなければ、入札時点よりもモニタリング時点でのリスクが民間事業者が負うべきところが多くなるだろう。例えばコンサルタントさんの方の御意見をどう反映させるのかとか、入札後はある程度情報開示していただくとか、アウトプット水準が変わるといようなものについて、入札時点で発注者側がどうPSCの中で算定していたのか、それをコンサルタントさんの方でどう見ていたのかというようなことについて意見交換できるよう、御検討いただきたい。
31	事業者	標準契約	モニタリング・支払メカニズム	モニタリングで、発注者からの指摘を受けて瑕疵でない範囲についても是正の指摘を受けている。そういった是正については本来契約にないのでやらなければよいのだが、立場上、なかなかそうもいかない。その辺の国の完成確認を受けた後の使われるユーザーからの要望による変更、こういったものは結構明確になっていないというのが現状。その辺も要求水準上明確にしていればと思う。
32	事業者	標準契約	モニタリング・支払メカニズム	モニタリングについて入札時に公表する、しないという議論がされているが、入札する時点では遅い。是非入札する前の段階から、民間事業者としてはモニタリングも含めて、どの程度の大きさのリスクかを把握したい。
33	その他	標準契約	モニタリング・支払メカニズム	モニタリングに関して、実際に今、供用を開始しているの事業の中でモニタリングを外注しているところ、内部でやっているところはそれぞれ何割程度あるのか。またモニタリング結果を公表しているのは何割ぐらいなのか。2割ぐらいなのではないか。こういうデータを把握していくべきだろう。また、どのような形で、モニタリングを行っているのか、また行うべきなのか、もうちょっと簡略にわかるような形のものがあるともったいないかなと思う。
34	その他	標準契約	モニタリング・支払メカニズム	モニタリングには業務のモニタリングと財務のモニタリングがあるが、財務のモニタリングはほとんど手つかずになっているのではないかな。実際にモニタリング事項を見ると、業務のモニタリングだけに限られているものがある。例えば親会社なり出資しているところが財務的なこととどうにかなった場合のチェックを例えば半年ごとにやるとか、その辺のところも含めてきちっとしていないといけない。
35	その他	標準契約	モニタリング・支払メカニズム	地方公共団体が、いわばアドバイザーにそのままモニタリングを預け、かなりの費用を毎年支出しなければならないという状況が生まれているのではないかな。正直言って税金の無駄遣いだと思う。
36	コンサルタント	標準契約	モニタリング・支払メカニズム	自らが自らの事業をコントロールするという意味におけるセルフモニタリングと今の管理者等が本当に要求しているチェックモニタリングが有機的に結合しないと、機能的な、有効的なモニタリングは発揮できない。
37	公共	標準契約	モニタリング・支払メカニズム	施設整備費の取扱いについて、BOTの場合は、確定債務となるため減額の対象とならず、BOTについては、ユニタリーペイメントなどについて積極的に図る必要があると出ているが、なぜBOTの場合、施設整備部分について減額の対象とならないのか。BOTで完工検査の段階で瑕疵が見つかるなどという事例が出ており、モニタリング体制に応じて適切なモニタリングができていない場合、瑕疵があったというだけで対応できるものではない。建設費の減額等を検討していただけないのか。
38	公共	標準契約	モニタリング・支払メカニズム	実際にモニタリングのチェックシートとかの方針をかためていく段階で、モニタリングについての情報が入手しにくかったという障害があった。他都市に事例を聞いても、民間事業者の方との兼ね合いもあり、あまり情報を表には出せないという回答も結構多く、現場の悩みがあった。できれば、モニタリングの方針、チェックシートの内容、あと例えば修復期間が実際にはどれぐらいで決めていけばいいのかなとか、そのような情報をもっとスムーズに支障がない範囲でも流れるような仕組みができていけばいいかなと思っている。

意見交換会におけるご提案、ご意見

	職業	分類	分類	御意見
39	公共	標準契約	モニタリング・支払メカニズム	三位一体の検討フローの例が記載されているが、他の既に実施している事業で、モニタリングと支払いシステムが連動しているということでモデルになるような事業が何かあれば教えていただきたい。支払いとモニタリングの指標を連動させるとしても、なかなか難しい点があると思う。例えば利用者数だけである程度施設の運営実績がわかるような施設であれば、支払いに連動させればできると思うが、数字で計れないようなソフトのサービスを提供するような施設になると、なかなか支払いと連動させるというのは難しいのではないかと。
40	公共	標準契約	その他	債務負担行為の設定に当たっては、金額を明示する場合、金額と言葉で書く場合、言葉だけで設定する場合、3つのパターンがある。ここで書いているものはどのようなものを想定しているのか。仮に契約額が100億円であって、債務負担行為は130億円設定しており、その債務負担行為を下げることなくずっと130億円のまま予算上残していた場合、自治体の決算統計上、不利益をこうむることがないのか。
41	コンサルタント	標準契約	その他	事業者を選定した後で事業計画について、管理者側と事業者側が話し合うと、想定し得なかったことがたくさん出てくる。事業者の選定後の事業契約の内容検討では、事業者側の意見が反映されない場合が多く、管理者側に優位な内容で契約に至る場合がほとんど。PF事業の精神に則った、甲乙同等の立場での協議の場が未だにない。事業契約案をいま一度公平な立場でモデル案を作成していただきたい。
42	事業者	要求水準		設計の裁量が民間側にあるという回答を国からよく聞かすが、要求水準によっては設計の裁量があっても変更が認められないので、その分のリスクは民間業者がとれない。
43	事業者	要求水準		S P Cは、要求水準にない業務やどちらに含まれるかわからないような業務を発注者から要請を受け、その調整に苦労している。また、一方で法的な判断にゆだねるには時間的にも費用的にもコストがかかる。ある程度S P Cに強い権限を持たせるべきではないか。S P Cの立場と権利義務を整理してほしい。
44	事業者	要求水準		実際の業務要求水準書には基本的にかんがりの部分哲学的、大くくりな規定がある。入札の段階で、入札参加者に対する説明資料の配布、地元見学会等を行っているが、この段階では情報が十分に開示されず、実際やっていく段階で明らかになることがある。そしてそれが事業費をかなり圧迫している。また、要求水準書に「現在の機能を維持しながら」という条件が哲学的に入っている場合があり、すべての新しい事業をこの哲学的な一言が入っているがためにすべて負担させられてしまうという事象が発生している。この点について柔軟性を担保するなり、あるいは仕切りを明確にするなりしていただかないと、打ち出の小づちのように、PFは何でも出てくるんだというような認識を当事者が持つてしまう。
45	事業者	要求水準		入札時の入札要綱の要求水準の中では、「設計段階で高品位なもの」とあいまいに記されており、いざ、設計段階、運用の打ち合わせ等が進んでいく中では、当初、事業者が設定していたものよりはるかに高いようなものを要求されるといったケースがある。最低基準を明確にしてほしい。
46	事業者	要求水準		要求水準が不明確であることによって、いざ、設計段階、運用の打ち合わせ等が進んでいく中では、当初、事業者が設定していたものよりはるかに高いようなものを要求されるといったケースがある。ユーザー側の使い勝手も含めて施設設備を用意しなくてはならず、それが事業者負担になる。せめて、数量を明確に示していただくと非常にありがたい。
47	事業者	要求水準		業務要求水準書が、だんだん世の中の変化や法律の改正によって間尺に合わないようになってきたりする可能性がある。この場合、要求水準書を変更できるよう内閣府から何か出してほしい。特に運営型について何か出してほしい。
48	事業者	要求水準		「基本的考え方」の22ページ、「管理者等側のサービス利用者の関与のあり方」に「業務要求水準書の作成等に主体的に参加することが望ましい」とあるが、「望ましい」というよりは、要求水準書にユーザーは「絶対参加する」ということは必須であるだろう。後からユーザーの意見を聞くより、ユーザーの御意見を要求水準の段階できちっと反映していただくことを望む。
49	事業者	要求水準		業務仕様書とモニタリングと支払メカニズムを連携についての三位一体の検討手続のところ、基本的に結構だと思うのですが、付け加えるならば、要求水準書とセットにされる予定価格がちゃんと連動しているのかどうかという形についても、十分検証していただきたい。ないと思うが、最初に予定価格だけが決まって、要求水準書が後からどんどん変化し、民間側としても苦労するという話もあるので。
50	事業者	要求水準		8ページの「英国における優れた業務要求水準書の要件」の中に「入札手続中に決定された基準より提案が評価されること」と書かれているが、要求水準書の内容と審査基準がうまく合致、連動、整理していないと、民間側としてはどういう形で提案していけばいいのかがよくわからないということがある。要求水準と審査基準が連動されるよう御配慮いただくとありがたい。
51	事業者	要求水準		例えば温暖化防止対策として、インシャルコストとランニングコストという話がある。一般的に環境対策を優先させるとインシャルが大きくなって、ランニングで省エネルギーでコストを抑えるという考え方もあり、インシャルとランニングとで若干ウエートの置き方が違ってくるかと思う。この意味で、大きくインシャルとランニングという部分は明確に分けた方が、提案する方にも評価する方にも都合がよいと思う。
52	コンサルタント	要求水準		事業者の選定後、基本設計、実施設計と作業を進める中、実際、設計の協議に入ってくると、細かい部分で、仕様の部分でもこうしたいという管理者側からの要望が出てくる。当初、事業者側としては予定していないことだが、できるだけ対応はしている。そうすると、どうしても費用面で予定よりもコストが高くなってしまふ。しかし、このように管理者側からいろいろな提案、要求水準が出て、変更事項、事業費の増加はほとんど聞き入れられない。変更ができない理由は、事業費の増加が議会の承認の必要があるからであり、決定的な解決策は難しいところかもしれないがこれが実態。
53	コンサルタント	要求水準		要求水準書をどんどん細かく細分化し、きちっと定めていくという方向に反対。基本的には公共施設等の管理者等がこの施設に何を期待、何を公共サービスとして発揮してほしいのかという要求する内容が、本当はクリアじゃないということに問題があるのだと思う。だから、その施設から生み出される公的サービスに何を求めるかということをまずは真剣に議論すべき。あとは性能発注という意味においては、民間のノウハウを有効に活用するという観点からと、方法にしろ手段にしろ、自由にさせた方がいい。
54	コンサルタント	要求水準		PF発祥の地であると言われているイギリスの教科書的なPFの説明では、施設の所有者というリスクを回避し、小さな行政を作り、そしてそこから得られる公的サービスをより廉価に市民に提供することに本当のポイントがあった。ところが、日本のPFは、いかに廉価にその施設を行政が購入するかとということにかなり力点を置いている。これが日本のPFの一番の問題。それでももし行政あるいは管理者が施設を安く買いたいんだと本当にそう思っているのであれば、価格に見合った以上の余分な要求をするべきではない。公的施設に対して、管理者等が何をその施設にどういう公的サービスを民間事業者を使って生み出させようとしているかを本当に真剣に考えるべきだと思う。
55	コンサルタント	要求水準		L C C O 2に関する議論がなされているが、施設効率を高めるという意味では、既存の施設も含めて、分散されている施設の集約化が前提としてなされないと、単なるひとつの施設のL C C O 2を幾ら議論しても、それは意味のない話。ある建物がある一つの目的のためだけに作られているのが現状であり、稼働率が低い施設の場合には、施設効率、資金効率の面からいってもまずいだろう。地域全体としてエネルギーを多消費するということにもなる。全体の施設を集約もしくは全体の施設に対する役割、割付といった議論があつて初めて、1施設に求めるL C C O 2が評価あるいは議論されなければいけない。
56	事業者	要求水準		いわゆる単品スライド、スーパーインフレ、全体スライド以外の通常範囲における物価の高騰というのは、選定事業者が負担すべきリスクというのが前提である。通常範囲の物価上昇をほかの民間の創意工夫で軽減するためには、事業者が事業管理しやすいような自由度の高い要求水準であるべき。仮に要求水準が詳細まで規定された場合、通常範囲での物価上昇について、事業者側でコントロールするのが難しい。

意見交換会におけるご提案、ご意見

	職業	分類	分類	御意見
57	公共	要求水準		よく事業者から自由度が高い要求水準書をと要望を聞くが、行政の立場として、具体的にどのようなものについて自由度が高いのか伺いたい。行政の立場からすれば、自由度が高いと、民間のノウハウを使えるというのは確かにメリットはメリットだが、最低基準としてサービスを求めるというのは当然のことでもある。
58	事業者	要求水準		規模が大きい案件になればなるほど、どうしても入札から工事着工までの期間が非常に長くなってしまふ、その結果、今回のような物価変動、物価高騰に伴って入札時点で両者了解を得たはずの金額から実際にかかるコストが乖離し、民間事業者からすると大きなリスクを抱える。一方で公共側は、そのリスクはできるだけ民間の創意工夫で何とかしてくださいという。しかし、要求水準はほぼガチガチに決まっています。設計変更、VE、CD(CDはいいのかどうかは別にして、)等、仕様基準をおおむね満たす中で変更させてくださいと言っても、基本的には認めませんといわれる。このように民間の創意工夫で変動の幅をカバーしようとする余地すら少ないのが非常に悩ましいところ。金額と計画と要求水準、3点セットがどこで折り合いをつけられるのかということももうちょっと柔軟に対応していただけると非常にありがたい。
59	その他	要求水準		設計変更と単価の変動に対する対応というのはそもそも違うものだと思う。詳しく決められた設計は変わらず単価が変わった場合、要求水準書の自由度が高いからといって対応できるかという、それはできるはずがない。要求水準の自由度が高ければ、受注する事業者は初めから安い方に入れてくるはずであり、それをさらに安くすることは難しいはず。厳しく決めてあれば、もう変えようがないものだから、単価が変われば値段も高くなるだろう。
60	公共	要求水準		仕様書にないことをやれと言われたらやらざるを得ないという問題が指摘されているが、それは甲乙の対等な契約関係ではないという問題であって、それはPFI事業の自体の問題ではない。多分この場で議論するのは問題を混乱させるので、そこはやめた方がいいと思う。ただ、発注者の立場としては、当初ないことをやってくれと言うことは、厳に慎まないといいないと思う。
61	その他	その他		今、物価上昇が激しくとも景気が浮揚しているわけではないので、行政側としては財源を確保するのは難しい。むしろ入札書の意味づけと、負担行為決議と支出決議の弾力的な運用の問題等の行政手続上の問題をもう少し整理すべき。総枠の予算の中で、サービス水準を落とさないように、物価高騰分を吸収するような施設規模に縮小するといったことが、行政としては採りうるだろう。
62	事業者	その他		実態があるうがなからうがSPCは警備の元請として警備法の認定を取らなければいけず、手間がかかる。
63	事業者	その他		担保の第三債務者への承諾等を何度も(半年に一度)内容証明を書いて送らねばならず、SPCの事務負担が大きい。また、普通預金口座の担保の効力も不明確である。PFIにおける担保設定のあり方について内閣府から指針を出してほしい。
64	公共	その他		既に走り始めているPFI事業について、この「基本的な考え方」等が正式に出された後にPFI契約に入っていない条項については、この「基本的な考え方」に応じて契約変更などをしていった方がいいのかどうか。考え方を整理してほしい。
65	事業者	その他		一番のPFIの今の問題は予定価格の設定だろう。特に、国の場合は予定価格、参考価格の公表をしておらず、予定価格の設定が厳しくなっている現状では、民間事業者側として予定価格以内でおさまるかどうかが非常に危惧している。公共側が予算で見積もっていなかった事項もあり、予算の算定というのをきちっとやっていただきたいというのが、PFIが今後発展する上でのかかなり重要なポイント。
66	事業者	その他		やはりイギリスでやっているような競争的対話を導入すべき。性能発注なので図面もあまりないような状態で公共でPSCをはじめといても非常に難しいと思う。事業者側とのやり取りの中で、金額も民間側から提示しながら、要求水準も高く設定されているのであれば不必要なものはやめていくという調整をしながら段階を踏み、最終的に値段の競争という形が一番いいのではないかと。現状の問題点を解決するには、会計法まで変えないと難しい。
67	事業者	その他		PFIは、企画段階、設計段階、建設段階で、コスト的な面でがちがちに決められていて、最終的には運営維持の方に非常にしわ寄せが来る。要求水準書をで示された品質を満たそうと努力しても、どうしても人件費をいじらざるを得ない。あまりにもコスト的な面だけを削るといふようなところがPFIの問題。ある一定程度の品質を確保するときには、ある程度の見込まれたコストを設定できるような要求水準書、あるいは予定価格の中でも考えていただきたい。
68	事業者	その他		対話に関する関係省庁申合せで、競争性に反しない程度といったただし書き等があるが、独禁法との関係において、事前の打ち合わせ、相談を受けたときどの程度答えていいかの。
69	事業者	その他		リスクを最もよく管理することができる者がリスクを負うという、リスクについての基本的な趣旨はよく理解できるが、PFIは長期にわたり、物価変動や法令の変更等々誰も予想し得なかった状況が往々にしてあり得るので、誰もコントロールできない部分のリスクをどのようにどちらが負担するのか、価格だけの話ではなく、導入可能性調査時点でのVFMへの折り返し方等、基本的な精神をもっと明確に打ち出していただけならと思う。
70	公共	その他		入札時点は、そのときのスワップレートで価格を出していただいて、バリュウ・フォー・マネーも計算して出してもらったのだが、6月の議会承認を要すると、例えば2%だった基準金利が約1%近く上がってきてしまうことがあり、行政側にとっては財政負担になってくる。一旦決まった予定金額を変えるというのは非常に説明のしづらいところがあるが、入札時点の金利を適用して、契約をした方がいいのか、直近の1カ月ぐらいの金利でもう一度仕切直して契約する方がいいのか、指針的なものがあればよい。
71	公共	その他		バリュウ・フォー・マネーについて例えば6%だったらOKで、5%だったら効果がないとか、ハコモノであつたらこれぐらい、運営型であつたらこれぐらいというもの、目安を示してもらおうとありがたい。
72	コンサルタント	その他		導入可能性調査等を受ける立場として、業務の仕様書に入っていない項目について、コンペ等で提案を行いたいのだが、当然その分提案価格は高くなってしまふことから、自分たちの首を締めるような提案というのはしづらいのが現状。対応方針を考えてほしい。
73	コンサルタント	その他		アドバイザーと導入可能性調査を一体化すべきだという議論も出ていると思うが、導入可能性調査とアドバイザーは契約が分断されている中では、導入可能性検討でどこまでやるべきなのか、どこまで行政の予算がつくのかというのは、非常に難しいところ。是非早めから導入可能性調査でやるべき内容を御議論をいただくと、大変いい事業になるのではないかと。
74	コンサルタント	その他		PFIは前段階で時間がかかるという議論がある。仮に3段階の調査を行うことにした場合、それぞれ別に発注するとすると、1つの調査の結果がある程度見えてから、次の議会に向けた予算を取る手続きを経るのを3回もすると、下手すると、1年半ぐらいで全部できるものが、2年以上かかってしまふというデメリットが出るのではないかと。
75	公共	その他		PFI事業は総合評価で入札を行うため、民間事業者の方々にとって見ると、コンソーシアムを組んで、提案にはかなりの労力やお金が投入されているものと推察できる。入札でお落とせなかった企業は、例えば1000万、2000万、それ以上かかっているということも聞いている。このリスクによってPFIに参加する意欲が昨今失われているのではないかと。何かどこかで担保してあげることはできないものなのか。
76	事業者	その他		既存の会計法、入札制度にPFIの事業選定というのはどうもなじまないのではないかと。何とか財務省に頼んで、会計法から外した枠でPFI事業選定ができるような仕組みにしてほしい。それと、予定価格についても、国の場合も公表してもよいのではないかと。地方自治体で予定価格を公表しているところもあるが、何か不都合が発生したわけでもないと思う。

意見交換会におけるご提案、ご意見

	職業	分類	分類	御意見
77	事業者	その他		PFiにしても指定管理者制度にしても、道路とか河川とか1例もない。インフラPFiが増えない理由として地方自治体の心理的な抵抗があるからという議論もあるが、はっきり言うよくわからない。河川とか道路とかPFiを未導入の分野についてこれからどういうようにしていくのかを示すと、もっともって分野が広がるのではないかと思う。
78	公共	その他		我々はPFi事業を始めまして4年を経過したところ。その中で、PFi事業の他の事業の経営が厳しいということで、PFi事業の検証をすべきということが議会から指摘されている。実際に事業を進めてから、そのPFiが今さらどうであるかを検証すると、特に価格について高かったのではないかと、今どう評価できるのかということ調査するという意見はないのか。
79	事業者	その他		是非官民協力ということで、一本化した組織を作っていたきたい。PFiはここでやる、指定管理者はここでやる、そういう縦割りではなくて、ここに聞けば何でも答えてわかるという組織があるとよい。しかも、そこがある程度拘束力を持って指導いただけると効率的であり、非常にありがたいと思う。
80	公共	その他		割引率について、文科省が出したCD-ROMでVFMの簡易算定では割引率が3%になっているが、通常は4%という話も聞いている。3%と4%では大分数字が変わってあるが、どちらを使った方が実情に合った数字になるのか。また、文科省から、学校の耐震補強を入れたPFi事業のCD-ROMの配布もあったが、ああいふ計算の仕方は適正なものか、支障のない範囲であれば、評価してほしい。
81	事業者	その他		PFi事業は、落選したときには民間事業者に多大な経費の負担がかかることになる。できるだけ多くの事業者に公募してもらうためには、国のプロジェクトであっても、早い段階で予定価格を公表してほしい。それであれば民間事業者は事業の中身を精査し、シミュレーションし、至らなければ応募を断念する等して、提案経費を最小限に食い止めるということが出来る。是非予定価格の公表については、広く提案を求めるといった精神から、何か統一した見解を出していただきたい。
82	その他	その他		民間の発案についてPFiでは理想的にうたわれているが、現実問題として、民間の発案でやっている事例はほとんどない。実際は、行政がやりたいことを民間に投げている。この辺の甘い認識を改め、民間の発案がきちっとなされるようなシステムを構築することが大事。
83	その他	その他		今の日本のPFiはほとんど立替払いで本来のPFiではない。現実問題として何のメリットが民間事業者にあるのかという話になっている。バリュウ・フォー・マネーをアドバイザーが出したとしても、現実にはコスト競争になって決まっています。その結果、PFiをやってもビジネスにならず、20年、30年やれば、どんどん民間の負担、責任が重くなっていく。このように価格競争で低コストにダンピングさせるようなやり方ではなく、バリュウ・フォー・マネーに対する制限価格を設けるなど、ビジネスとして成り立ち、民間が参入できるようにしないとダメ。これは国が内閣府がやるべきだと思う。
84	その他	その他		定性評価と定量評価すなわち提案と価格申し上げたい。本来PFiは、価格競争でなくて、民間事業者の提案を高く評価するべきである。70%以上が提案、30%が価格としないため、50:50でやった場合、ほとんどが建物が掘って建て小屋みたいになってしまう。価格競争でPFiをやらせて、立替払いでやらせても本当の意味でPFiの推進とはいえない。
85	その他	その他		真の意味の「官民パートナーシップ」実現のためには、定借を使ったりする等、民間の手法を導入するのにもいろいろ組み合わせるやってみようという方法がある。今、紫波町がPPPで東洋大学と一緒にやっているモデル事例がある。いわゆる複合行政手法、PPPを活用してもいいのではないかと。そしてモデル事例をもっと出していくことが大切。
86	その他	その他		真のねらいは、地方を元気にさせることにあり、PFi、PPPとはあくまでそのための道具(ツール)である。縦割りだとか何か事業をやるときにもうまリンクしていかないので、地方を元気にさせるプロジェクトの中にPFiとかPPPを折り込むとか、内閣府らしい横のリンクをもっときちっとやって、新しい日本の地方の再生というものを考えていくべきではないか。
87	学識経験者	その他		応募者が1グループの場合、審査委員会ではどのように審査したらよいか。留意事項は何かないのか。現場では、1グループしか参加しない場合は、審査の比較対象がないので、暴走しないように意見を厳しくつけようとして委員の中で決めたことがある。
88	学識経験者	その他		特に東北地方のPFiは、小さい案件が多いという特徴がある。事業規模が10億以下の小規模事業の場合、採算性のことも含めて、どのように考えたらよいか。例えば導入可能性調査をやらせないとか、コンサルをつけないとか、地公体で頑張るといって節約するということもできるはず。
89	学識経験者	その他		PFi事業の場合、事業期間が最低10年以上になるので、SPC自体に利益を多額に残す必要はないが、継続してSPCが赤字だと10年、20年もつのかなという不安がある。その場合、適正に事業をやっている場合は、ある程度の利益保証の条項を設けた方がいいのではないかと。例えば、SPCが継続して3年以上赤字だった場合、適正に事業をやった赤字だった場合は、例えば、物価等が上がった場合は、資材の価格を上げるとか、サービスの購入代金を上げるとか、赤字になるように事業内容を見直すとかいう条項を設けた方が、10年、20年PFi事業を継続するためには重要ではないかと思う。
90	その他	その他		特定事業選定時のVFMと実際契約を結んだときのVFMの算定は当然違ってくる。きちっとしたアドバイザーがきちっとした形で出した金額に対して、最低制限価格とか基準価格とかを設定しないと、果たしてやってくれるのかとすごく懸念している。コスト競争、実際は建設コストのダウンで、VFMが出たということになっているのではないかと。フィフティ・フィフティはほとんど価格競争になっている。是非70%以上の提案、価格30%という形を啓蒙していただくとありがたい。
91	事業者	その他		最近、よく清掃工場とか新潟の案件でDBOの事業が出てきているが、PFiに関する項目というのは、DBOの場合も適用されるものなのか。整理してほしい。
92	公共	その他		最近、北海道も過疎化の影響で、地方自治体の資金、予算も減って、人も減っていると。公共はPFiに関する経験も少ない上、人もいない。アドバイザーさえも地方にはいない。また、事業を提案する事業者そのものもない。資金を誘導するところも農協の信用部、漁業組合の信用部、信金、商工信金といったところしか地元にはない。そういう八方塞がりの中で、公共事業体、業者ではなくて、農協、漁協、信組等の信用部から資金運用の面から業務の提案をできるような対応というのは取り得ないものなのか。
93	その他	その他		PFiの物件はハコモノ中心主義だが、土木関係のPFiが伸びないことについてどう考えているのか。国交省が今道路財源とか大変厳しいと言っているが、何で土木系のPFiへの方法論的な方針が出てこないのか。指定管理者制度的なものが地方の道路の管理事業として成り立つという話も聞いたことがある。
94	その他	その他		PFi事業の案件で、首長が変わったとたん、事業の先行きが非常に思いやられ、市の本体が破綻に陥る可能性が大きいとのことから、契約を解約し、直営に持っていくとの議論が出ている。首長としては、建物、運営についてはSPCで行い、医療現場のコアの部分については市直営という方式にしたいようである。解約に当たった違約金等々の協定についても、大きな法の変更の中であるので、一切違約金たるものは出せないとしている。今、総務省の財政的な支援を申し入れているということも聞いている。この主張に対し、病院の経営悪化が決してPFi方式による要因ではないという意見を、各方面の御意見もいただきながら当局に申し入れているところであるが、首長、市当局側はよくして聞く耳を持たない。一人の首長が変わっただけで、PFiは悪であるという世間に向けてのコメントが出回っている状況であり、PFiの事業がいかに有意義なものであるのか、これからも推進していかなければならないのかということについて、国がリーダーシップをとって普及啓発してほしい。
95	事業者	その他		管理者側でPFiの導入可能性調査等をやっても、一般的に中身は公表されないことが多いように思う。これはそもそも公表しない方がいいのか、する方がいいのか。民間側としては、事業に参画できるのか、できないのか、コストも含めて検討するのに相当時間がかかるので、できれば公表する方向に持ってほしい。
96	コンサルタント	その他		導入可能性調査もいろいろ制度があったり、段階があったりして、公表していいものもあるし、公表にまでも至らない内容のものもある。また、実際に事業者からの純粋な御提案をいただきたいときに、導入可能性調査でシミュレーションやモデルを考えた内容を提案より先に提示してしまうと、それが一つ固定概念になってしまう恐れがある。このようにあらかじめインプットされない状態の方がよいという考えの元、公表しない場合もある。

意見交換会におけるご提案、ご意見

	職業	分類	分類	御意見
97	公共	その他		最近いろいろな事例を見ていると、1グループしか手が挙がらなかったということが多々ある。1グループ入札だった場合、いわゆる議会などの対外的なところから、その1グループありきだったのではないかと取りざたされる。実態はどうこう別として、そういうことがどうしても懸念される事項である。今後、例えば2社未満の場合には入札は行わないという形で行っていくことは、現時点で妥当なのかどうか、実際に規定をするとあとあと訴訟等に発展する可能性もありなかなか難しいとは思いますが。
98	コンサルタント	その他		一番大きな問題は、PFIの事業者選定が、一般競争入札制度で行うことである。本来的には、公募型プロポーザル方式でやるべき。落札のいろいろな条件を詰めていくと、当然のことながら、締約した内容を変えたいようなことも出てくる。落札した金額の中におさまればいいが、どうしてもコスト増になる場合もある。このときに、一般競争入札で落札価格が決定してしまうと、何の変更の余地もない。結果、金額内におさまらなければならないという無理が生じるか、その後の契約価格をめぐって、議会との絡みもある中どこまで契約交渉を認めるのかという問題が生じる。このことから広く言うと随意契約の準備行為みたいな形である公募型プロポーザルがPFIの事業者選定には適しているのではないと思う。
99	その他	その他		PFIにおいては、基本的にプロジェクトファイナンスをベースに資金調達を行うという形になるかと思うが、そもそも公共がやる事業に関して、事業採算という意味ではそれほど高くないということを考えると、プロジェクトファイナンスにファイナンスする金利自体が高くなる可能性がある。それならば、もともとの公共の信頼性とか信用度という部分での資金調達を行った方が、全体のコストを抑えるという点では有利になるのではないかと。
100	公共	その他		学校の耐震化、例えば、耐震改修みたいなのをPFI化するということになった際、業者側がいわゆる土木事務所とか建築主事がいるところできちっとした耐震設計を認定する一方で、大学側の耐震の認可する委員会が、当初想定をした補強計画にあわないので、これはダメだとか、もっと強くしろとかという話を出してきたときには、どういうリスクマネジメントをしていったらよいのか。
101	事業者	その他		学校の耐震改修工事について、建築センターなどの免震評定の認定委員会をクリアしないと免震認定が通らない。通すためには従来の施工方法を変えて、工期を延長せざるを得ない。発注者や受注者ではない免震とか地震に対するそうそうたる学術的な見識を持たれた方の認定委員会の御意見は、正直言って聞かないと絶対通らない。当然けんかするつもりはないが、そういうところまで事前に予期して事業を行うのはなかなかできず、リスクをとりきれないところがある。評定関係の変更リスクをどこまで考えるのがベターなのか、ちょっと悩ましいところ。
102	公共	その他		PFI事業を進めるに当たり、事業者、発注者の他、金融機関も関わりが出てくると思うが、事業契約の最終的な詰めを行う段階から融資に関係して前面に金融機関が出て、金融機関ありきで事業計画を進めようとする金融機関がある。このように金融機関の関わり方によっては、若干困る対応があるので、金融機関の関わり方について何かを示してほしい。
103	その他	その他		基本方針では経済振興、民間の事業機会が大きく期待できるということだったが、現実には、9年間たってPFIの件数はまだ300件と少なく、PFIが導入された目的はまだ達成されていないのだと思う。この理由は二つある。VFMに対する考え方とリスクに関する考え方についての認識の違いである。 VFMは今LCCで比較している。これは否定すべきことではないが、ただ単に安ければいいということだけでなく、むしろそれによって、経済がどんどん動いて回って、富が増産され、分配されるといういわゆる乗数効果の観点から、GDPや税収が上がるということが大切なのではないが、しかも、その計測の仕方は、そんなに難しいことではない。そういった観点のVFMの考え方がどうも最初から全く取り上げられていない。 また、リスクについてだが、本来事業には、社会性(経済性、必要性、緊急性)についての認識が十分官民とも一致しているのならば、本来リスクというものはあり得ないはず。官民双方が必要なものだということを納得できていれば、官民間わず土地も出し合う、労力も出し合うというのが、これが原点だと思う。公共事業というのは本来そういうものじゃないだろうか。リスクに対する考え方も、枝葉末節にとらわれ過ぎていような気がする。
104	公共	その他		今、水産庁の交付金を活用したPFI事業の検討をしているところだが、水産庁と協議をしていく中で、PFI事業者が補助金を入れて機能効用が発揮できる施設で、使用収益をすることでもうけ過ぎた場合、適化法の関係上、その費用の半分ぐらいを国費に返納しなければならないようなことがあるとの指摘を受けた。実際にそういうものが想定できるかどうかは別として、民間事業者がもうけ過ぎたときにはどうするかというのを考えておいてくれと言われていた。そういうことがPFI事業を実施してあるものなのか。